

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah menganalisa dan mengevaluasi pengendalian internal pada penjualan PT Uni Paramandala Pathya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian internal atas penjualan pada PT Uni Paramandala Pathya sudah berjalan dengan efektif, hal ini dapat dilihat dari adanya Standar Operasional Prosedur yang jelas dan sudah diterapkan disemua divisi khususnya divisi penjualan. Adanya struktur organisasi yang jelas sehingga pembagian tugas masing-masing karyawan juga sudah terlaksana dengan baik sesuai dengan prosedur yang berlaku, sehingga sangat mendukung tercapainya tujuan perusahaan.
2. Prosedur penjualan pada PT Uni Paramandala Pathya telah diterapkan secara efektif sesuai dengan Standar Operasional Prosedur yang berlaku. Prosedur penjualan tunai dimulai dengan adanya pemberian dokumen yang dibutuhkan dan mengisi form data pelanggan untuk diproses pada tahap selanjutnya setelah itu pelanggan di arahkan untuk ke bagian kasir melakukan pembayaran. Untuk prosedur penjualan kredit dimulai adanya pesanan penjualan, setelah menerima *order* dari pelanggan kemudian menginput pesanan dan menyetujui *order* dari pelanggan dan jika pesanan diotorisasi kemudian membuat daftar pesanan barang kemudian dilakukan pemeriksaan status kredit dan memberikan otorisasi kredit.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian penulis memberikan beberapa implikasi manajerial yang dapat menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal pada penjualan yang ada pada PT Uni Paramandala Pathya perusahaan diharapkan:

1. Manajemen perusahaan diharapkan mengadakan kegiatan *training* dan sosialisasi serta melakukan evaluasi perusahaan guna meningkatkan kualitas dan produktivitas karyawan sehingga bisa memperlancar kegiatan operasional perusahaan.
2. Manajemen merancang strategi perusahaan dalam pemberian otorisasi kredit untuk meminimalisir kredit macet dan berdampak pada peroleha laba perusahaan.
3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menambahkan variabel terkait penjualan tidak hanya mencakup penjualan saja tetapi juga mencakup mengenai piutang dan penerimaan kas, untuk mengetahui informasi penerapan pengendalian internal secara lebih mendalam.

